

Vom Chemiedistributeur zum Chemikalienmanager

Chemiedistributoren werden künftig noch mehr Services übernehmen

Die Rolle klassischer Chemiehändler hat sich in den letzten Jahrzehnten stark gewandelt. Traditionell haben Chemieunternehmen produziert und an große Kunden direkt vertrieben. Die Aufgabe des Chemikalienhändlers war es, die Ware an Kleinkunden zu verkaufen. Heute nimmt der eigentliche Verkauf nur einen kleinen Teil ein, eine Reihe von Dienstleistungen werden von den Kunden gefordert. Dr. Birgit Megges befragte Uwe Schültke, Geschäftsführer der Brenntag GmbH, zu den Wandlungen des Geschäftes und zu den Zukunftstrends.



Uwe Schültke, Geschäftsführer, Brenntag GmbH

CHEManager: Herr Schültke, wie sieht heute das Aufgabenprofil eines Distributors aus, welche Änderungen zu früher gibt es?

U. Schültke: Neben der klassischen Tätigkeit von Lagerung, Umpackung, Bündelung und Transport zum Kunden haben die Chemiehändler im Laufe der letzten Jahrzehnte auch verstärkt die Rolle eines Vertriebspartners der Lieferanten für

B- und C-Artikel übernommen. Auf der Kundenseite unterstützen sie vermehrt die Bündelung der Lieferbeziehungen. Damit hat sich der Serviceumfang deutlich erweitert, und die Chemiedistributoren übernehmen heute auch Aufgaben wie Labordienstleistungen, technische Beratung, Schulungen, Single Sourcing oder Mischungen.

Was hat dazu geführt, dass sich die Rolle entsprechend geändert hat?

U. Schültke: Die starken Umstrukturierungen bei Produzenten und Verbrauchern haben zu der geänderten Rolle geführt. Auf der Produzentenseite haben sich die Bereiche Pharma und Chemie weitestgehend getrennt und weiter spezialisiert. Auf der Kundenseite hat sich durch die fortschreitende Globalisierung ein zusätzlicher Wettbewerb ergeben, der sowohl eine stärkere Konzentration auf die eigenen Kernaktivitäten als auch eine externe Unterstützung zur Nutzung internationaler Möglichkeiten erforderlich gemacht hat.

Erwarten Sie weitere Änderungen, die einen Einfluss auf die Distribu-



ÄNDERUNG ROLLE
DES HÄNDLERS



tionsbranche haben? Wenn ja, welche?

U. Schültke: Die Distributionsbranche ist dauerhaften Veränderungen ausgesetzt, da sie Bindeglied zwischen der chemischen Industrie und der weiterverarbeitenden Industrie ist, die wiederum ständigen Veränderungen unterliegen. In beiden Bereichen werden sich neue Spieler im westlichen Markt etablieren, und die Konsolidierung wird ebenfalls weiter voranschreiten.

Wie sieht Ihrer Ansicht nach das zukünftige Bild eines Chemiedistributors aus?

U. Schültke: Aus meiner Sicht werden die Aktivitäten in der Lieferkette weiter zunehmen. Das bedeutet, dass sich der Chemiedistributor sowohl auf Lieferanten- als auch auf Kundenseite noch stärker in ge-

meinsamen Projektteams zum Thema Effizienzsteigerungen einbringen wird. Die Partnerschaft vor allem bei A- und B-Kunden bzw. A- und B-Lieferanten wird weiter intensiviert werden, um weiterhin gemeinsam Themen zur Ergebnisverbesserung zu erkennen und umzusetzen. Mit all diesen Aufgaben werden Chemiedistributoren zu „Chemikalien-Managern“, die noch stärker in die Wertschöpfungskette integriert sind.

Welche Aufgaben hat der moderne Distributor zu bewältigen? Können Sie ein Beispiel geben?

U. Schültke: Ein Beispiel könnte sein, eine logistische Entlastung der Produzenten zu unterstützen. Das bedeutet, dass der Distributor eigene Tankterminals betreiben kann. Dadurch könnte der Produzent die Outbound-Logistik zum großen Teil

verlagern und Lieferungen von Tank- bzw. Kesselwagen auf Schiffs-ladungen umstellen.

Ihrer Prognose nach wird in Zukunft ein sehr umfassender Service von Chemiedistributoren erwartet. Inwieweit wird diese Tatsache die Landschaft der Distributoren auf dem Markt verändern?

U. Schültke: Zunächst einmal möchte ich festhalten, dass die Bedeutung der Chemiedistributoren in Zukunft noch größer wird und die Funktionen innerhalb der Lieferkette vielfältiger werden. Dazu werden sehr gute IT-Systeme, eine hohe Finanzkraft und Beherrschung von Komplexität benötigt. Außerdem gewinnt die internationale Präsenz immer mehr an Bedeutung. Daher gehe ich davon aus, dass die Konsolidierung in der Chemiedistribution weiter voranschreiten wird, um

diesen Anforderungen gerecht werden zu können.

www.brenntag-gmbh.de

chemanager-online.com/tags/chemiehandel



Flying high in
Business and
Research

Industrielle
Biotechnologie

Das sind die Themen
des Forums „Industrielle
Biotechnologie“ am
12. Oktober 2011

- Fokus: Anwendungen
- Kooperationsmodelle zwischen Industrie und Wissenschaft
- Marine Ressourcen für die industrielle Biotechnologie

In Kooperation mit
BIOCOM AG

Weitere Informationen unter
www.biotechnica.de/
industrialbiotech_d

Europas Branchentreff
Nr.1 für Biotechnologie
und Life Sciences

**BIO
TECHNICA**
Hannover, 11.–13. Oktober 2011

Deutsche Messe
Hannover · Germany **biotechnica.de**

Unsichtbare Sicherheit für Kunststoffbauteile



Wie lässt sich ein oftmals mit hohem Entwicklungsaufwand designtes Produkt von einer billigen Kopie unterscheiden? Diese Frage wird vor dem Hintergrund von globalisierten Wirtschaftsbeziehungen und zunehmenden Urheberrechtsverletzungen für Hersteller von hochwertigen Kunststoffprodukten immer aktueller.

So wurde wohl jeder Entwickler und Produzent von technisch anspruchsvollen Kunststoffbauteilen schon einmal mit Plagiaten konfrontiert. Zudem geht von „abgekupfert“ Bauteilen ein nicht zu unterschätzendes Sicherheitsrisiko aus.

Gerade in hochbeanspruchten Bauteilen steckt ein hoher Entwicklungsaufwand, um die hohen Anforderungen an beispielsweise sicherheitsrelevante Bauteile zu erfüllen. Ein optisch oft nur schwer vom Original zu unterscheidendes Plagiat ist meistens nicht in der Lage, Entsprechendes zu leisten, was im ungünstigsten Fall erst auffällt, wenn es auf ebene Anforderungen ankommt.

Aber auch billige Imitate hochwertiger Spielzeuge, Konsumgüter oder Kleidung können häufig beim Endverbraucher im besten Fall viel Ärger verursachen, bis hin zu ernsthaften Gesundheitsgefahren durch giftige und minderwertige Materialien. Hier sind entlang der gesamten Wertschöpfungskette Designer, Kon-

strukturen, Rohstofflieferanten und Produzenten gleichermaßen gefordert. Sie sollten die Herkunft und somit die Qualität eines Produktes jederzeit nachweisen können.

ROWA Masterbatch hat eine Lösung entwickelt, die es nahezu jedem Kunststoff verarbeitenden Betrieb erlaubt, seine Produkte ohne eine teure Werkzeugänderung oder zusätzliche Prozessschritte gegen Fälschungen zu sichern. Durch Zugabe spezieller Additive während der Fertigung wird eine nicht sichtbare Kennzeichnung in den Kunststoff eingebracht. Wird dann das so ausgerüstete Bauteil mit einem geeigneten Prüfmittel angestrahlt, erkennt man sofort eine optische Veränderung der Bauteiloberfläche: Der angestrahlte Bereich erscheint rot. Bei dem Prüfmittel handelt es sich um einen kompakten, einfach zu bedienenden Laserstrahler, ähnlich einem handelsüblichen Laserpointer.

Da sowohl ein reines Additiv-Batch als auch ein Kombi-Batch, welches sowohl Farbpigmente als auch Funktionsadditive enthält, geliefert werden kann, wird das Einbringen dieser Additive keinen Verarbeiter vor Probleme stellen. Die Auswirkungen auf den Bauteilpreis sind gering, weil die nötige Konzentration sehr klein ist; die optischen und mechanischen Bauteileigenschaften werden nicht beeinträchtigt.

■ Kontakt:
Anno Sebbel
ROWA Masterbatch GmbH, Pinneberg
Tel.: +49 4101 706243
a.sebbel@rowa-masterbatch.de
www.rowa-masterbatch.de

chemanager-online.com/tags/kunststoff



Ein Sixpack Kunststoff



Arne Höck,
Geschäftsführer,
ROWA Group Holding

ROWA wurde 1958 als Kautschuk verarbeitendes Familienunternehmen von Edgar E. Nordmann gegründet. Im Laufe der Jahre wurde die Angebotspalette auf Speziallacke für PVC- und PU-beschichtete Gewebe ausgerichtet und durch Farbmasterbatche ergänzt. Es wurden die Tochterfirmen Tramaco, Romira und Rowasol gegründet, um weitere Bereiche wie Harze, Wachse, technische Kunststoffe oder Flüssigfarben und -additive abzudecken. Nach einer Niederlassung in den USA folgten weitere in Frankreich, Korea und 2011 in China. 2010 wurde die ROWA Group Holding als Dachorganisation gegründet. Dr. Birgit Megges befragte Arne Höck, Geschäftsführer der Holding, zu den neuen Strukturen.

CHEManager: Herr Höck, wie ist die heutige Holding zusammengesetzt?

A. Höck: Am Standort Pinneberg finden sich sechs Polymerspezialisten, verbunden über die ROWA Group Holding. Die Angebotspalette reicht von Masterbatches über Lacke,

Treibmittel, Haftvermittler, Technische Kunststoffe, Additiv- und Kombinationsbatche, Flüssigkonzentrate bis hin zu Weichthermoplasten. Es bestehen weiterhin Produktionen in Lichtenfels, Seevetal und Karstädt.

Warum haben Sie sich gegen ein Unternehmen mit mehreren Geschäftsbereichen und für verschiedene Gesellschaften entschieden?

A. Höck: Die Holding-Struktur mit den verschiedenen Gesellschaften ermöglicht uns, unsere Geschäfte für die Stakeholder transparenter abzubilden und auch gegenüber unseren Gesellschaftern ein klares Reporting zu ermöglichen. Gleichzeitig wollen wir durch Unternehmenskäufe und -gründungen unser Angebot weiter diversifizieren. Dabei ist jedoch kein bunter Bauchladen entstanden, sondern eine Reihe sehr eng miteinander verbundener Unternehmen.

Welchen Vorteil bietet diese Struktur den Kunden?

A. Höck: Die ROWA Group heute ist mehr als die Summe ihrer einzelnen Teile. Jedes Unternehmen ist ein Spezialist für polymere Werkstoffe, mit jeweils einem eigenen Schwerpunkt, sodass wir unseren Kunden hierdurch einen hohen

Mehrwert und kostengünstige Gesamtlösungen bieten können.

Wie haben Ihre Kunden auf die neuen Strukturen reagiert?

A. Höck: Die Resonanzen waren außerordentlich positiv. Es bedeutet für uns, dass wir mit unserer Neustrukturierung neben mehr Klarheit und Transparenz auch deutlicher auf die Kundenbedarfe ausgerichtet sind.

Wie sieht an Ihren Standorten die Zukunft aus?

A. Höck: Trotz der Weltwirtschaftskrise vor zwei Jahren wächst und expandiert die Gruppe weiter. Ein neues Hochregallager im siebenstelligen Eurobereich soll die Logistik verbessern, mehrere neue Extruderlinien erweitern die Produktion, neue Silos zur Rohstofflagerung wurden in Betrieb genommen, und die Präsenz in Asien wird weiter ausgebaut. Durch ein umweltfreundliches Energieerückgewinnungskonzept wird zudem das Thema Nachhaltigkeit weiterhin verfolgt.

Die Märkte verlangen stark individualisierte Materialien. Unser Erfolgsrezept ist, dass wir darauf mit unseren Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen reagieren und passende Lösungen anbieten können.